

## **RINGKASAN**

*Penelitian ini merupakan penelitian survei pada petani duku di Desa Kalikajar, Kecamatan Kaligondang, Kabupaten Purbalingga. Penelitian ini berjudul “Analisis Margin Pemasaran dan Tingkat Kesejahteraan Petani Duku di Desa Kalikajar, Kecamatan Kaligondang, Kabupaten Purbalingga”.*

*Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui nilai margin pemasaran, nilai farmer's share, elastisitas harga, dan tingkat kesejahteraan petani duku di Desa Kalikajar, Kecamatan Kaligondang, Kabupaten Purbalingga.*

*Populasi dalam penelitian ini adalah petani duku. Responden dalam penelitian ini berjumlah 41 orang yang terdiri dari 30 orang petani, 2 pedagang pengumpul, dan 9 pedagang pengecer.*

*Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa terdapat tiga saluran pemasaran duku di Desa Kalikajar. Saluran pemasaran yang memiliki nilai margin pemasaran paling kecil adalah saluran pemasaran I dengan nilai margin pemasaran nol. Nilai farmer's share terbesar terdapat pada saluran pemasaran I sebesar 100 persen. Hasil perhitungan menunjukkan nilai elastisitas transmisi harga lebih dari satu yang berarti bahwa perubahan harga sebesar 1 rupiah ditingkat pedagang akan mengakibatkan perubahan harga sebesar 2,95 rupiah ditingkat petani. Pasar yang terbentuk dalam penelitian ini adalah pasar persaingan sempurna. Hasil perhitungan tingkat kesejahteraan menggunakan Nilai Tukar Pendapatan Rumah tangga Petani (NTPRP) diperoleh nilai sebesar 1,17 yang berarti bahwa rumah tangga petani mempunyai tingkat kesejahteraan cukup baik untuk memenuhi kebutuhan subsistennya dan mempunyai potensi untuk mengkonsumsi kebutuhan sekunder atau tersiernya, atau menabung dalam bentuk investasi.*

*Implikasi dari kesimpulan di atas yaitu yang pertama, untuk memperoleh keuntungan yang tinggi maka salah satu upaya yang perlu diterapkan adalah memilih saluran pemasaran yang efisien diantara saluran pemasaran yang lain. Kedua, Untuk memperkecil margin pemasaran maka salah satu upaya yang perlu dilakukan adalah mengembangkan kelompok tani duku yang telah ada. Melalui kelompok tani duku, bazar buah duku telah terlaksana. Dengan adanya bazar duku, petani dapat memperkecil margin pemasaran karena saluran pemasaran duku tidak melalui pedagang perantara sehingga saluran pemasaran tersebut pendek. Selain itu dengan adanya bazar duku farmer's share juga semakin tinggi. Ketiga, Petani perlu mempertahankan informasi perubahan harga agar laju perubahan harga ditingkat petani lebih besar daripada tingkat pedagang. Dengan adanya laju perubahan harga yang besar di tingkat petani akan mengakibatkan pendapatan petani menjadi maksimal. Keempat, Perlunya pengembangan tentang budidaya duku brongsong melalui penyuluhan pertanian. Melalui penerapan metode brongsong, harga duku brongsong akan lebih tinggi dibandingkan dengan duku biasa. Sehingga akan meningkatkan tingkat pendapatan petani, secara tidak langsung akan meningkatkan kesejahteraan petani duku.*

*Kata kunci: margin pemasaran, farmer's share, elastisitas transmisi harga, tingkat kesejahteraan.*

## SUMMARY

This research is a survey research on duku farmers in Kalikajar Village, Kaligondang Sub-district, Purbalingga District. The study is titled “Analysis of Marketing Margin and Welfare Level of Duku Farmer in Kalikajar Village, Kaligondang Sub-District, Purbalingga Regency”.

The purpose of this research is to know the value of marketing margin, farmer's share value, price transmission elasticity, and welfare level of duku farmer in Kalikajar Village, Kaligondang Sub-district, Purbalingga Regency.

Population in this research is farmer of duku. Respondents in this study amounted to 41 people consisting of 30 farmers, 2 merchant collectors, and 9 retailers.

Based on the results of the study can be concluded that there are three marketing channels of duku in Kalikajar Village. The marketing channel that has the least marketing margin value is the marketing channel I with a zero marketing margin. The largest value of farmer's share is in marketing channel I at 100 percent. The calculation results show the value of price transmission elasticity more than one which means that the price change of 1 rupiah at the merchant level will result in price changes of 2.95 rupiah at the farm level. The market formed in this study is perfectly competitive market. The result of the calculation of the welfare rate using the *Nilai Tukar Pendapatan Rumah tangga Petani* (NTPRP) value is 1.17, which means that the farmer's household has a good enough level of welfare to meet subsistence needs and has the potential to consume secondary or tertiary needs, or save in the form of investment.

The implications of the above conclusions are the first, to get a high profit then one of the efforts that need to be applied is to choose an efficient marketing channel among other marketing channels. Second, to minimize marketing margin, one of the efforts that need to be done is to develop the existing duku farmer group. Through the duku farmer group, duku fruit bazaar has been done. With the duku bazaar, farmers can reduce marketing margins because the marketing channels do not go through intermediary traders so the marketing channel is short. In addition, with the bazaar, duku farmer's share is also higher. Third, Farmer's need to maintain price change information so that the rate of price change at farmer's level is greater than the level of traders. The rapid rate of price changes at the farm level will result in the farmer's income to be maximized. Fourth, Government needs to the developed the cultivation duku *brongsong* by agricultural extension. Through the application of the *brongsong* method, the price of duku *brongsong* will be higher than that of common duku. So that will increase the income level of farmers, will directly improve the welfare.

Keywords: marketing margin, farmer's share, price transmission elasticity, welfare level.